



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## TUGAS AKHIR

### STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH (KPR) PADA PERUMAHAN GRAHA NUANSA DAMAI TAHAP III DI KOTA PEKANBARU (Studi Kasus di PT. Sarana Perumahan Mandiri)

Disusun Untuk Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Menyelesaikan  
Tugas Akademik dan Memperoleh Gelar (A.Md)



UIN SUSKA RIAU

Oleh:

**MUNTORI ABDUL HAKIM SAGALA**  
NIM. 01770213536

UIN SUSKA RIAU

JURUSAN DIII MANAJEMEN PERUSAHAAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU  
2020



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**LEMBAR PERSETUJUAN TUGAS AKHIR**

**Nama** : MUNTORI ABDUL HAKIM SAGALA  
**NIM** : 01770213536  
**Fakultas** : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
**Jurusan** : D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN  
**Judul Tugas Akhir** : STRATEGI PEMASARAN UNTUK  
 MENINGKATKAN PENJUALAN KREDIT  
 PEMILIKAN RUMAH (KPR) PADA PERUMAHAN  
 GRAHA NUANSA DAMAI TAHAP III DI KOTA  
 PEKANBARU  
 (STUDI KASUS DI PT.SARANA PERUMAHAN  
 MANDIRI)

Menyetujui

Riki Hanri Malau, SE., MM.  
 NIP. 197101242007011020

Mengetahui

Dekan

Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial

Ketua Jurusan

D3 Manajemen Perusahaan

Dr. Drs. H. Muh Said HM. M.Ag.MM  
 NIP. 196205121989031003

Oomariah Lahamid SE. M. SI  
 NIP.19750704 200710 2 001



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Nama** : MUNTORI ABDUL HAKIM SAGALA  
**NIM** : 01770213536  
**Fakultas** : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
**Jurusan** : D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN  
**Judul Tugas Akhir** : STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH (KPR) PADA PERUMAHAN GRAHA NUANSA DAMAI TAHAP III DI KOTA PEKANBARU (STUDI KASUS DI PT.SARANA PERUMAHAN MANDIRI)  
**Hari/Tanggal** : KAMIS, 30 APRIL 2020

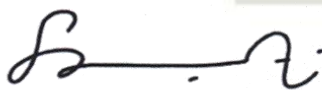
**Panitia Penguji**

**Ketua**

  
Qomariah Lahamid SE. M. SI  
 NIP.19750704 200710 2 001

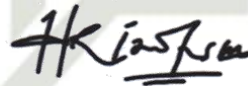
**Anggota**

**Penguji I**



Lusyawati, SE, MBA  
 NIP. 197805272007102008

**Penguji II**



Hariza Hasvim, SE, M.Si  
 NIP.197609102009012003

UIN SUSKA RIAU





1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH (KPR) PADA PERUMAHAN GRAHA NUANSA DAMAI TAHAP III DI KOTA PEKANBARY (STUDI KASUS DI PT.SARANA PERUMAHAN MANDIRI)

Oleh:  
**Muntori Abdul Hakim Sagala**

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi pemasaran *Segmentation, Targetting, Positioning* dan strategi bauran pemasaran atau *Marketing Mix* dan analisis lingkungan pemasaran pada Perumahan Graha Nuansa Damai tahap III untuk meningkatkan penjualan. Populasi pada penelitian ini adalah keseluruhan jumlah karyawan bagian kantor pemasaran yang bekerja pada Perumahan Graha Nuansa Damai Tahap III yang berjumlah 5 orang pada tahun 2019. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan *purposive sampling* yaitu pemilihan sampel berdasarkan kriteria-kriteria tertentu. Data pada penelitian ini diperoleh dengan wawancara dan observasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Analisis lingkungan Pemasaran internal dan eksternal berfungsi sebagai pengaruh kemampuan perusahaan untuk mengembangkan kegiatan perusahaan (2) Strategi *Segmentation, targeting, positioning* dibutuhkan perusahaan untuk meningkatkan penjualan (3) Strategi Bauran Pemasaran dibutuhkan perusahaan untuk meningkatkan penjualan pada Perumahan Graha Nuansa damai tahap III.

**Kata Kunci :** Analisis lingkungan pemasaran, Strategi *Segmentation, Targetting, Positioning*, Strategi Bauran Pemasaran.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**MARKETING STRATEGY TO INCREASE SALES OF HOUSE  
OWNERSHIP (KPR) IN GRAHA NUANSA DAMAI STAGE III IN  
PEKANBARY CITY  
(CASE STUDY IN PT.SARANA PERUMAHAN MANDIRI)**

**By:**

**Muntori Abdul Hakim Sagala**

**ABSTRACT**

*This study aims to determine the marketing strategies of segmentation, targeting, positioning and marketing mix strategies or marketing mix and marketing environment analysis in Graha Nuansa Damai Housing Phase III to increase sales. The population in this study is the total number of employees of the marketing office who work in Graha Nuansa Damai Housing Phase III, amounting to 5 people in 2019. The sampling technique in this study uses purposive sampling, the selection of samples based on certain criteria. The data in this study were obtained by interview and observation. The results showed that (1) Environmental analysis of internal and external marketing functions as the influence of the company's ability to develop company activities (2) Segmentation, Targeting, Positioning strategy required by the company to increase sales (3) Marketing Mix Strategy needed by the company to increase sales in GrahaNuansaDamai housing phase III .*

**Keywords:** Analysis of marketing environment, Segmentation Strategy, Targeting, Positioning, Marketing Mix Strategy.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## KATA PENGANTAR

Puji serta syukur segala muara pujian kepada ALLAH SWT atas segala limpahan karunianya. Shalawat serta salam semoga tercurahkan kepada Rasulullah Muhammad Shalallahu'alaihi wasallam. Karena dengan rahmat dan karunia-Nya, Penulis dapat menyelesaikan Tugas akhir yang berjudul “Strategi Pemasaran untuk meningkatkan penjualan pada Perumahan Graha Nuansa Damai Tahap III di Kota Pekanbaru (Studi Kasus di PT.Sarana Perumahan Mandiri). Tugas akhir ini telah disusun dengan sungguh-sungguh dan sebaik mungkin untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Diploma pada Fakultas ekonomi dan ilmu sosial di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Dalam Penyusunan ini penulis banyak mendapat bimbingan dan saran dari berbagai pihak sehingga penyusunan Tugas Akhir ini dapat terselesaikan untuk itu penulis menyampaikan terima kasih kepada

1. Penulis bersyukur kepada Allah SWt memiliki keluarga seperti saat sekarang. Keluarga tercinta penulis, Almarhum Sarbaini Sagala (Ayah) Dewa Sari Harahapa ( Ibu), Novita Wardah Sagala (Kakak), Imam AL-Hakim Sagala (Abang), Nancy Putri Indah Sagala (Kakak), yang selalu memberikan Do’a, nasihat, motivasi, kasih sayang, fikiran, materi dan harapan serta dukungan moril dan materil kepada penulis.
2. Yang Terhormat Prof. Dr. H. Akhmad Mujahidin, S.Ag., M.Ag. selaku rector UIN Suska Riau
3. Yang terhormat Bapak Dr. Drs. H. Muh. Said, M.Ag, MM Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial
4. Yang terhormat Ibu Qomariah Lahamid, SE, M.SI selaku Ketua Jurusan DIII Manajemen perusahaan.
5. Yang terhormat Ibu Ella Abdiana Illosa, S.Ap, MPA selaku sekretaris jurusan DIII Manajemen Perusahaan
6. Yang terhormat Bapak Riki Hanri Malau SE, MM. selaku Dosen Pembimbing Tugas akhir yang telah banyak meluangkan waktu dan perhatiannya untuk memberikan bimbingan dan arahan selama proses penyusunan tugas akhir ini.





**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

7. Penulis berterima kasih kepada dosen-dosen program studi DIII Manajemen Perusahaan yang telah memberikan ilmu serta motivasi yang bermanfaat kepada penulis yang tidak dapat disebutkan satupersatu
8. Yang terhormat Bapak Jon Afri selaku Direktur pada PT.Sarana Perumahan Mandiri.
9. Ibu Rina Armayani selaku Instruktur penulis selama melaksanakan PKL pada PT. Sarana Perumahan Mandiri. Serta Kepada para Karyawan PT. Sarana Perumahan Mandiri.
10. Serta Kepada Sahabat-Sahabat kuliah saya yang selalu siap bekerja sama dalam bertanya dan pengetikan makalah ini seperti Akbar Jaya kosma kelas saya, juga wahyu Ramadhan, Mila helinda, Amanda Mutiara, Muharromy Herdianto, Alfi Septial, Indah Yuliani, Iis Syakira, Ayu Ajni dan sahabat lainnya. Dan juga Genk saya Maldopa Prima Putra, Lestyaningsih, Christian Andatan.
11. Serta kepada sahabat-sahabatku dari DIII Manajemen Perusahaan 2017 khususnya local C yang selalu mendukung setiap langkah dan mewarnai perjalanan penulis selama berkuliah.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini, penulis sudah berusaha semaksimal mungkin agar dapat menyelesaikannya dengan sebaik-baiknya. Penulis mengucapkan terimakasih yang tak terhingga kepada semua pihak yang berperan serta dalam penyelesaian skripsi ini, semoga ALLAH subhanawata'ala melimpahkan rahmat dan hidayahNya kepada kita semua. Penulis sangat membutuhkan kritik serta saran yang membangun dari pembaca.

UIN SUSKA RIAU

Pekanbaru, April 2020

Muntori Abdul Hakim Sagala  
NIM.01770213536



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR ISI

### HALAMAN PENGESAHAN

### HALAMAN PERSETUJUAN

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>

<b>BAB I      PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian .....	6
1.4 Manfaat Penelitian .....	6
1.5 Metode Penelitian .....	7
1.6 Jenis Dan Sumber Data .....	8
1.7 Populasi Dan Sampel .....	9
1.8 Teknik Pengumpulan Data .....	10
1.9 Sistematika Penulisan .....	11
<b>BAB II      GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....</b>	<b>13</b>
2.1 Latar Belakang Berdirinya PT. Sarana Perumahan Mandiri .....	13
2.3 Lokasi PT.Sarana Perumahan Mandiri .....	14
2.3 Makna Nama dan Logo Perusahaan .....	15
2.4 Visi dan Misi Perusahaan .....	15
1.5 Struktur Organisasi Perusahaan .....	16
1.6 Uraian Tugas ( <i>Job Description</i> ) .....	17
2.7 Produk Perusahaan .....	20
2.8 CSR ( <i>Corporate Social Responsibility</i> ) .....	21





**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

<b>BAB III</b>	<b>TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK .....</b>	<b>22</b>
	3.1 Tinjauan Teori .....	22
	3.2 Tinjauan Praktek .....	39
<b>BAB IV</b>	<b>PENUTUP .....</b>	<b>60</b>
	4.1 Kesimpulan .....	60
	4.2 Saran .....	61

**DAFTAR PUSTAKA**





**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1	Informasi Mengenai TotalRumah Pada PT. Sarana Perumahan Mandiri .....	2
Tabel 1.2	Informasi Mengenai Harga Rumah pada PT. Sarana Perumahan Mandiri .....	4
Tabel 1.3	Target dan Realisasi yang terdapat pada Perumahan Graha Nuansa Damai Tahap III Pada Tahun 2017-2019 .....	5
Tabel 3.1	Karakteristik Konsumen Berdasarkan Usia .....	43
Tabel 3.2	Karakteristik Konsumen Berdasarkan Profesi .....	44
Tabel 3.3	Karakteristik Konsumen Berdasarkan Tingkat Pendapatan .....	45
Tabel 3.4	Karakteristik Konsumen Berdasarkan Status .....	45
Tabel 3.5	Daftar Harga Jual dan Angsuran Perumahan Graha Nuansa Damai Tahap III Tipe 36 pada PT.Sarana Perumahan Mandiri ....	53
Tabel 3.6	Daftar Harga Angsuran Perumahan Graha Nuansa Damai Tahap III Tipe 36 pada PT.Sarana Perumahan Mandiri .....	54

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Pertumbuhan penduduk yang terjadi di Riau dari tahun ke tahun semakin meningkat. Berdasarkan data dari Badan pusat Statistik (BPS) jumlah penduduk di Riau sebanyak 6,60 juta jiwa pada tahun 2017 dan meningkat pada tahun 2018 sebanyak 6,84 dan hingga 2020 diprediksikan pertumbuhan penduduk akan tetap bertambah.

Meningkatnya jumlah penduduk, artinya akan meningkat pula kebutuhan masyarakat akan papan atau perumahan. Namun, tidak semua golongan masyarakat di Indonesia memiliki jumlah penghasilan yang cukup untuk membiayai kebutuhan mereka untuk membeli atau hanya sekedar mengontrak rumah. Di sisi lain, semakin lama ketersediaan lahan untuk tinggal semakin sempit mengakibatkan harga jual tanah dan rumah semakin mahal. Mereka lebih memilih sekedar mengontrak rumah atau tinggal dikos-kosan yang mana biayanya hampir sama dengan pencicilan di perumahan yang dapat mereka miliki sendiri.

Melihat hal itu pemerintah mengeluarkan program yaitu KPR ( Kredit Pemilikan Rumah) bersubsidi ditujukan untuk masyarakat yang belum mempunyai rumah dan kondisi ekonomi dibawah. Dimana kegiatan pemerintah dalam KPR ini juga telah berjalan dengan berbagai program seperti “Gerakan Nasional Pembangunan Sejuta Rumah”.





**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

PT.Sarana Perumahan Mandiri adalah perusahaan yang bergerak dibidang property dimana produknya adalah perumahan.PT Sarana Perumahan Mandiri memiliki beberapa perumahan yang telah mereka bangun diantaranya adalah perumahan Graha Nuansa Damai yang berada di jalan Rimbo Panjang.Perumahan ini telah berhasil berkembang hingga III tahap dimana tahap I dan tahap II telah habis terjual. Kedua yaitu perumahan yang terletak di luar kota Pekanbaru yaitu kota Perawang Kabupaten Siak perumahan ini bernama Graha Perawang Damai. Ketiga yaitu perumahan yang baru terselesaikan proyeksi nya yaitu perumahan Graha Tangor Asli yang terletak di Kulim Pekanbaru. Adapun total rumah yang terdapat pada PT Sarana Perumahan Mandiri, dapat dilihat pada Tabel 1.1 berikut ini:

**Tabel 1.1**  
**Informasi Mengenai TotalRumah Pada**  
**PT. Sarana Perumahan Mandiri**

No.	Nama Perumahan	Jumlah Rumah
1.	Graha Nuansa Damai Tahap I	100 Unit( <i>Sold Out</i> )
2.	Graha Nuansa Damai Tahap II	46 Unit( <i>Sold Out</i> )
3.	Graha Nuansa Damai Tahap III	377 Unit
4.	Graha Perawang Damai	30 Unit
5.	Graha Tangor Asri	76 Unit

Sumber: PT. Sarana Perumahan Mandiri

Dari Tabel 1.1 tersebut dapat dilihat bahwa perumahan Graha Nuansa damai tahap III merupakan perumahan yang paling banyak jumlah unitnya.Hal ini yang membuat peneliti tertarik untuk memfokuskan penelitian pada Perumahan Graha Nuansa Damai tahap III.Karena dilihat dari jumlah unit dan kesuksesan dalam penjualannya yang membuat peneliti ingin mengetahui strategi pemasaran



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau  
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

yang dilakukan PT. Sarana Perumahan Mandiri dalam meningkatkan penjualannya.

Faktor keberhasilan ini tentunya ada beberapa faktor yang mendukungnya. Yaitu startegi 4P *Place* (Tempat) *Price* (Harga) *Product* (Produk) *Promotion* (Promosi). Faktor Pertama yaitu lokasi atau tempat yang strategis yakni berdekatan dengan perguruan tinggi dimana mahasiswa tentunya sangat membutuhkan rumah untuk dihuni, disamping itu juga lokasinya yang tidak jauh dari pusat kota serta dikelilingi perumahan-perumahan lain. Walau perumahan ini dikeliling perumahan lain namun bukan hal yang menyulitkan PT. Sarana Perumahan Mandiri untuk giat dalam memasarkan produknya.

Faktor keberhasilan lainnya yaitu Promosi. Promosi yang dilakukan PT. Sarana perumahan Mandiri yang membuahkan hasil dan menarik hati konsumen. Promosi yang paling gencar adalah seperti hari hari besar nasional Hut RI, Tahun Baru, Idul Fitri dan lainnya promosi yang di lakukan seperti mengeluarkan promo dp 0 % hingga ke gratis pom air, Trali, TV, gratis biaya matrai 6000. Adapula kegiatan Promosi bulanan yang dilakukan seperti pembukaan stand dipusat perbelanjaan. Tentu tidak lupa pendukung promosi lainnya seperti memasang spanduk, pembagian brosur, pemasaran online, dan masih banyak lagi.

Faktor Keberhasilan lainnya yakni produk. Produk yang dihasilkan adalah rumah, rumah yang diberikan kepada konsumen tentunya dengan kualitas yang baik, mengikuti perkembangan zaman dan sesuai keinginan pasar.

Selain faktor Lokasi, promosi dan produk ada pula harga. Harga yang diterapkan PT. Sarana Perumahan mandiri terhadap produk yang mereka jual



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

berusaha memberikan harga yang baik sesuai dengan keputusan PPDPP atau Pusat Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan. Adapun tabel harga rumah yang terdapat pada PT Sarana Perumahan Mandiri pada perumahan Graha Nuansa Damai Tahap III, dapat dilihat pada tabel 1.2 Berikut ini :

**Tabel 1.2**  
**Informasi Mengenai Harga Rumah pada PT. Sarana Perumahan Mandiri**

No	Tahun	Type	Harga
1	2017	36	Rp.123,000,000,-
2	2018-2019	36	Rp.130,000,000,-
3	2020	36	Rp.140,000,000,-

Sumber : PT. Sarana Perumahan Mandiri

Dapat dilihat dari tabel 1.2 diatas bahwa harga rumah dari tahun ke tahun yang diterapkan PPDPP menaiki kenaikan.Maka peran strategi pemasaran yang efektif dan efisien untuk meningkatkan penjualan harus lah diterapkan sebaiknya agar dapat bersaing dengan para kompetitor Perusahaan perumahan KPR lainnya.

Disamping strategi 4P yang telah diterapkan oleh Perusahaan ini, tentunya strategi Segmentati serta strategi target tentu harus digunakan agar kita dapat mengetahui calon konsumen kita. Segmentasi adalah proses pengelompokan pasar keseluruhan yang heterogen menjadi kelompok-kelompok atau segmen-segmen yang memiliki kesamaan dalam hal kebutuhan keinginan perilaku atau respon terhadap program pemasaran spesifik. Maka pengelompokkan yang tepat melalui demografis seperti kelas sosial,usia, pendapatan para calon konsumen. Pemasar mengelompokkan konsumen dengan pendapatan ekonomi kebawah untuk dijadikan calon konsumen.Seperti para pedagang, buruh lepas dan lainnya. Dari segi usia para pemasar akan mengelompokkan calon konsumen yang dewasa yaitu yang berusia 21tahun ketas atau para calon konsumen yang telah berumah tangga





**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

atau yang belum memiliki rumah sendiri. Setelah mengetahui segmen dari calon konsumen langkah selanjutnya yaitu target konsumen atau pasar sasaran dengan cara memusatkan perhatian pada satu segment tunggal, menkhususkan diri pada sebuah keinginan konsumen, melayani beberapa segmen yang tidak berhubungan dan meliputi keseluruhan pasar.

Strategi demi strategi dilakukan PT.Sarana Perumahan Mandiri untuk menjualkan produknya, ditambah lagi dengan pemberian target yang cukup besar oleh Pemilik perusahaan. Fungsi dari target yaitu agar para SDM yang berada di perusahaan lebih giat untuk menjualkan produknya. Untuk target yang diterapkan PT. Sarana Perumahan Mandiri meletakkan kepercayaan kepada para Sumber daya Manusia untuk semua unit rumah yang terdapat pada Perumahan Graha Nuansa Damai tahap III harus laku terjual di tahun 2020. Adapun Target dan Realisasikeseluruhan jumlah konsumen pada Perumahan Graha Nuansa Damai pada Tabel 1.3 Berikut ini :

**Tabel 1.3**  
**Target dan Realisasi yang terdapat pada Perumahan Graha Nuansa Damai**  
**Tahap III Pada Tahun 2017-2019**

No	Tahun	Target	Realisasi
1	2017	100	56 Unit
2	2018	100	85 Unit
3	2019	100	61 Unit
<b>TOTAL</b>			202 Unit

Sumber :PT. Sarana Perumahan Mandiri

Berdasarkan Tabel 1.3 diatas dapat dilihat jumlah konsumen pada Perumahan Graha Nuansa Damai tahap III meningkat dari tahun 2017-2018.Namun pada 2019 peningkatan belum terlihat masih dalam keadaan tidak



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

stabil terhadap penjualan yang terjadi pada Perumahan Graha Nuansa Damai Tahap III.

Berdasarkan fenomena dan uraian latar belakang masalah diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Pada Perumahan Graha Nuansa Damai Tahap III di Kota Pekanbaru”**.

### 1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas maka penulis merumuskan permasalahan yaitu Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan Perumahan Graha Nuansa damai Tahap III untuk meningkatkan penjualannya?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang telah dirumuskan, maka tujuan penelitian ini secara umum yaitu untuk mengetahui:

2. Mengetahui strategi *Segmentation, Targetting, Positioning* yang dilakukan Perumahan Graha Nuansa Damai tahap III untuk meningkatkan penjualannya
3. Mengetahui Strategi 4P *Place, Price, Product, Promotion* yang dilakukan Perumahan Graha Nuansa Damai tahap III untuk meningkatkan penjualannya

### 1.4 Manfaat Penelitian

Dari uraian latar belakang, perumusan masalah dan tujuan penelitian, maka penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat sebagai berikut:

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### 1. Bagi Penulis

Sebagai sarana untuk menambah wawasan pengetahuan dan menerapkan teori yang telah dipelajari di program studi DIII Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial UIN Suska Riau.

#### 2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan yang bermanfaat bagi PT.Sarana Perumahan Mandiri khususnya Perumahan Graha Nuansa Damai Tahap III untuk mengetahui strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan penjualan.

#### 3. Bagi Pembaca dan Penelitian Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan atau referensi untuk penelitian lainnya yang tertarik mengangkat permasalahan serupa.

### 1.5 Metode Penelitian

Menurut Sugiyono (2016:9) Metode Penelitian adalah cara untuk menemukan atau memperoleh data yang diperlukan. Metode penelitian perlu dibedakan dari teknik yang lebih spesifik untuk memperoleh data.

#### 1.5.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di sebuah perusahaan yang bergerak dibidang Properti dengan perumahan sebagai produknya perusahaan ini bernama PT. Sarana Perumahan Mandiri kantor pusatnya beralamat di Jalan Garuda no 67A-B Labuh baru Pekanbaru.Lokasi perumahan dan kantor pemasaran yaitu di Jalan raya Pekanbaru-Bangkinang / Rimbo Panjan



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 1.5.2 Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juli - Agustus 2019 dalam kegiatan praktek kerja lapangan dan kembali diteliti pada bulan Januari-Februari 2020

## 1.6 Jenis Dan Sumber Data

### 1. Jenis Data

Dalam menganalisis masalah, jenis data dapat terbagi dua yaitu data kuantitatif dan kualitatif. Data yang digunakan dalam penelitian adalah data kuantitatif

### 2. Sumber Data

Adapun jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

#### a. Data Primer

Menurut Sugiyono (2016:51) Data Primer adalah data yang berasal dari sumber asli atau pertama. Data ini tidak tersedia dalam bentuk *file-file*. Data ini harus dicari melalui narasumber atau dalam istilah responden, yaitu orang yang akan kita jadikan objek penelitian atau orang yang kita jadikan sebagai sarana mendapatkan informasi atau pun data. Dalam penelitian ini Data primer didapatkan dari wawancara, observasi, dan dokumentasi.

#### b. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2016:52) Data Sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sekunder ini merupakan data yang sifatnya mendukung keperluan data primer seperti buku-buku, literatur dan bacaan yang berkaitan dengan penelitian ini. Dalam penelitian data sekunder yaitu data yang diperoleh dari PT.Sarana Perumahan Mandiri

## 1.7 Populasi Dan Sampel

### 1. Populasi

Menurut Sugiyono (2016:61) Pengertian Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari atas objek dan subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah keseluruhan jumlah karyawan bagian kantor pemasaran yang bekerja pada perumahan Graha Nuansa damai berjumlah 5 orang pada tahun 2019.

### 2. Sampel

Menurut Arikunto, (dalam Riduwan dan Kuncoro, 2012:39) sampel adalah bagian dari populasi (sebagian atau wakil yang diteliti). Sampel juga sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Ada dua teknik yang bisa dilakukan dalam pengambilan sampel yaitu *Probability Sampling* dan *Non Probability Sampling*. Dalam penelitian ini menggunakan teknik *non probability sampling* yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Maka teknik pengambilan sampel menggunakan *Purposive Sampling*. *Purposive*

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

*sampling* atau sampel bersyarat adalah pemilihan sampel berdasarkan kriteria-kriteria tertentu. Adapun kriteria-kriteria sebagai berikut:

- a. Karyawan yang bergerak dibidang pemasaran atau menjualkan produk.
- b. Para *freelance* yang menjualkan produk.
- c. Karyawan dan *freelance* yang telah bekerja di perumahan Graha Nuansa Damai yang sekurang-kurangnya telah bekerja selama 6 bulan.

### 1.8 Teknik Pengumpulan Data

#### 1. Wawancara (*Interview*)

Menurut Kuncoro (2013:158) Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan langsung mengadakan Tanya jawab kepada objek yang diteliti untuk tujuan memperoleh informasi yang relevan. Sedangkan menurut Esterberg dalam sugiyono (2013:231) Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui Tanya jawab sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Dalam penelitian ini yang diwawancarai adalah karyawan bagian kantor pemasaran yang bekerja pada perumahan Graha Nuansa damai berjumlah 5 orang pada tahun 2019.

#### 2. Observasi

Menurut Kuncoro (2013:159) pengumpulan data melalui pengamatan dijalankan dengan melihat dan mengamati secara langsung peristiwa atau kejadian melalui cara yang sistematis. Dengan pengamatan, penelitian juga dapat menangkap arti fenomena dari segi pengertian subjek penelitian, dan dapat merasakan apa yang dirasakan serta dihayati oleh subjek penelitian



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sehingga meyakinkan peneliti bahwa subjek tersebut dapat menjadi sumber data bagi penelitian.

3. Dokumentasi

Menurut Arikunto, (dalam Riduwan dan Kuncoro, 2012:50) Dokumentasi yaitu sejumlah besar fakta dan data tersimpandalam bahan yang berbentuk dokumentasi sebagian besar berbentuk foto, surat-surat, video dan lainnya.

### 1.9 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah pemahaman terhadap isi tulisan maka penulis memberikan gambaran secara garis besar masing-masing yang terbagi kedalam 4 bab yang terdiri atas :

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini menguraikan latar belakang dari penelitian, permasalahan penelitian, tujuan dan manfaat dari penelitian serta sistematika penulisan.

#### **BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Bab ini menguraikan tentang informasi seputar PT. Sarana Perumahan Mandiri khususnya perumahan Graha Nuansa Damai Tahap III kota Pekanbaru.

#### **BAB III TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK**

Bab ini memberikan uraian secara sistematis mengenai penelitian-penelitian terdahulu yang berhubungan dengan permasalahan penelitian ini dan memberikan jawabannya pada kegiatan praktek yang diterapkan sesuai tinjauan teori

## BAB IV PENUTUP

Bab ini merupakan bab terakhir dalam penelitian yang berisikan tentang kesimpulan dan saran berdasarkan analisis pada bab-bab sebelumnya.



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 2.1 Latar Belakang Berdirinya PT. Sarana Perumahan Mandiri

PT. Sarana Perumahan Mandiri awalnya berdiri ketika pemiliknya yang bernama Jon Afri dan Oktorius Muda membeli tanah kaplingan di daerah rimbo panjang. Awalnya kedua pemilik ini hanyalah sebatas teman biasa yang membeli tanah kaplingan ditempat yang sama. Awalnya hanya mempunyai 1 sampai 2 hektar namun seiring berjalan waktu tanah kaplingan dapat dibeli lagi hingga mencapai beberapa hektar dan tujuan pembelian tanah kaplingan untuk semata-mata hanya berkebun nanas. Namun terjadi kerja sama antara kedua pemilik tanah kaplingan tersebut dan berencana untuk berbisnis yaitu membuat perumahan yang berbasis subsidi di daerah Rimbo panjang dikarenakan para pemilik perusahaan ini meninjau bahwa masyarakat banyak yang sangat membutuhkan rumah Hak milik sendiri.

Singkat cerita ketika tanah kaplingan mereka digarab atau digabung mulailah bisnis perumahan ini dikerjakan dan terbentuklah perusahaan yang bernama PT. Sarana Perumahan Mandiri dengan nama perumahan nya yaitu Graha Nuansa Damai yang disahkan dengan SK Menteri Nomor:AHU-49611.AHA.01.01 tahun 2013 dan perusahaan ini juga telah memiliki izin kelengkapan pendirian oleh Akta Notaris, Tanda daftar perusahaan / TDP, Surat Izin Usaha Perdagangan / SIUP .

Pada tahun 2013 mulailah dibangun perumahan yang awalnya hanya berjumlah 10, dengan strategi dan giatnya para pemilik perusahaan ini dalam





#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

menjual kan rumah beberapa bulan rumah telah habis terjual dan sampai membangun rumah kembali hingga totalnya pada Tahap 1 Perumahan ini berjumlah 100 unit rumah dan telah habis terjual.

Tidak sampai disitu pada tahun 2015 kembali para pemilik perusahaan membeli tanah dan membangun perumahan di tahap ke II dimana perumahan ini yang hanya berjarak 50Meter dari Tahap I dengan jumlah 46 unit rumah dan telah habis terjual.

Pada tahun 2017 kembali membangun tahap ke III yang jarak nya juga hanya 100Meter dari tahap I dan II yang berjumlah 377 Unit rumah dan sampai bulan Agustus 2019 rumah hanya tersisa kurang lebih 100 unit termasuk rumah stock ready, rumah 50% dan tanah kosong. Pada tahun 2018 perusahaan ini juga mendirikan perumahan di daerah Perawang Kab. Siak yang berjumlah 30 Unit rumah KM yang bernama Perumahan Graha Perawang Damai . Lalu pada bulan Juli 2019 Perusahaan ini kembali mendirikan perumahan baru yang bernama Perumahan Graha Tangor asri yang berjumlah 76 Unit perumahan ini berlokasi di Kulim Pekanbaru.

## 2.2 Lokasi PT.Sarana Perumahan Mandiri

PT.Sarana Perumahan Mandiri kantorpusatnya yaitu di Jalan Garuda No 67A-B Labuh baru Pekanbaru.Lokasi perumahan dan kantor pemasaran yaitu di Jalan raya Pekanbaru-Bangkinang, Jalan Mandiri KM 17 dan Perawang Kab.Siak serta Kulim Pekanbaru



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### 2.3 Makna Nama dan Logo Perusahaan

“PT. Sarana Perumahan Mandiri” nama perusahaan tersebut berartikan yaitu “Sarana” Sebagai Naungan atau fasilitas bagi masyarakat dalam mencari tempat bersitirahat Perumahan yaitu kumpulan rumah rumah dan Mandiri yaitu nama jalan tempat perumahan tersebut. Sedangkan Nama perumahannya yaitu “Graha Nuansa Damai” Yaitu menciptakan perumahan berkonsep minimalis dan modern bernuansa hijau. Sedangkan pada Logo berartikan sebuah rumah minimalis namun penuh kedamaian.

### 2.4 Visi dan Misi Perusahaan

PT Sarana Perumahan Mandiri memiliki Visi yaitu:

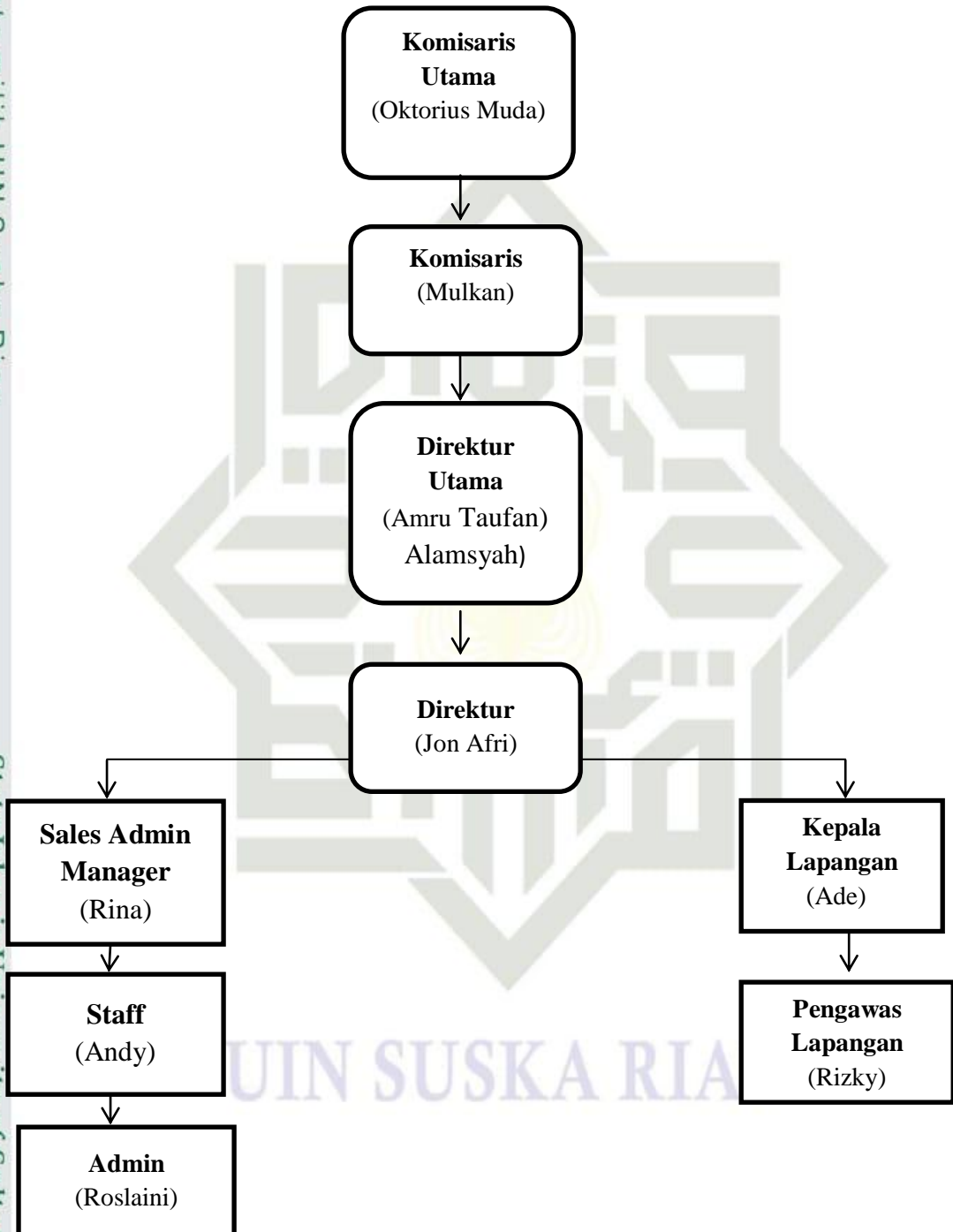
1. Memberikan Pelayanan, mutu, dan kepuasan yang terbaik kepada pelanggan
2. Membangun serta menciptakan citra terbaik perusahaan
3. Turut berpartisipasi dalam pembangunan Negara Republik Indonesia

PT Sarana Perumahan Mandiri Memiliki Misi yaitu Menjadi perusahaan property yang meliputi bidang perumahan/developer dengan ditunjang Total Quality Management yang memberikan Total Quality Services bagi para pengguna Property diseluruh



## 2.5 Struktur Organisasi Perusahaan

Dibawah ini struktur pada PT. Sarana Perumahan Mandiri Gambar 2.1



Sumber :PT. Sarana Perumahan Mandiri

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 2.6 Uraian Tugas (*Job Description*)

### A. Komisaris

Memiliki fungsi sebagai pimpinan atau pengawas tertinggi dalam perusahaan yang bertanggung jawab mengawasi atas kelancaran serta kesehatan keuangan perusahaan. Komisaris merupakan jabatan tertinggi dalam perusahaan dan bisa juga sebagai pemilik perusahaan/pemilik saham, bekerjasama dengan Direksi dan bertanggung jawab atas kemajuan perusahaan serta membawahi bawahan secara efektif.maka tugas dari komisaris Yang terdiri dari :

1. Pelaksanaan Rapat secara berkala
2. Pemberian nasihat, tanggapan atau persetujuan secara tepat waktu
3. Pemberdayaan komite-komite yang dimiliki komisaris
4. Mendorong terlaksananya implementasi *good corporate governance*
5. Mengawasi jalannya perusahaan secara berkala, serta mempunyai kewajiban untuk mengevaluasi tentang hasil yang diperoleh perusahaan.
6. Menentukan siapa yang menjadi Direktur.
7. Menyetujui planning yang akan di ajukan oleh Direktur.
8. Memberikan masukan-masukan yang berguna bagi perusahaan.

### B. Direktur

Direktur adalah jenjang tertinggi dalam perusahaan (eksekutif) atau administrator yang diberi tanggung jawab untuk mengatur keseluruhan suatu organisasi.Seseorang yang ditunjuk sebagai CEO dalam sebuah

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

korporasi, perusahaan, organisasi, atau lembaga biasanya melapor pada dewan direktur. Adapun tugas dari direktur

1. Menjalankan bisnis perusahaan
2. Memimpin seluruh karyawan dalam menjalankan bisnis perusahaan
3. Menetapkan kebijakan-kebijakan perusahaan
4. Menetapkan dan merumuskan strategi bisnis perusahaan
5. Memilih staf-staf yang membantu di bawahnya, biasanya level General Manager, senior manager bahkan manager.
6. Menyetujui anggaran tahunan perusahaan
7. Menyampaikan laporan kepada pemegang saham
8. Meningkatkan performance perusahaan

#### C. Sales Admin Manager

Administrator penjualan atau Admin Sales memainkan peran administratif utama dalam mendukung tim penjualan dan memberikan hubungan penting antara wiraniaga dan klien. Tugas admin sales penuh tantangan seperti melaporkan kepada eksekutif penjualan, bekerja di lingkungan yang penuh tantangan dan kompetitif, memproses semua dokumen yang terkait dengan penjualan dan mengatur janji bagi tenaga penjualan untuk mengunjungi pelanggan baru maupun pelanggan lama. Administrator Penjualan menghasilkan prospek klien, meningkatkan jumlah pelanggan, menjawab pertanyaan klien dan menyiapkan dokumentasi penjualan. Sebagian besar waktu mereka dihabiskan untuk mengkomunikasikan dan menangani informasi pelanggan. Administrator

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pendukung penjualan memberikan dukungan penting bagi tim penjualan perusahaan. Mereka menangani tugas administratif yang penting, seperti pemrosesan pesanan, dan bertindak sebagai perpanjangan tim penjualan saat perwakilan berada jauh dari kantor. Administrator juga memberikan titik kontak untuk pelanggan dengan pertanyaan tentang pesanan atau pengiriman. Administrator pendukung penjualan yang efisien memberikan kontribusi terhadap layanan pelanggan berkualitas dan membantu tim penjualan memenuhi targetnya. Adapun tugas dari sales admin manager

1. Menangani permintaan pelanggan
2. Mengejar harga jual
3. Menekan target penjualan harian
4. Mempertahankan hubungan pelanggan yang baik
5. Menjawab permintaan pelanggan melalui telepon
6. Memproduksi laporan
7. Menumbuhkan bisnis
8. Mempertahankan catatan klien
9. Mendukung perwakilan penjualan saat mereka berada di lapangan
10. Menangani panggilan masuk dan korespondensi,
11. Memperbarui repetisi status pesanan dan rincian pengiriman sehingga mereka dapat terus menginformasikan pelanggan
12. Mengatur janji temu untuk tim penjualan dan menyediakan informasi presentasi atau produk apa pun yang dibutuhkan oleh perwakilan untuk pertemuan.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### D. Kepala Lapangan

Kepala Lapangan adalah penyedia jasa perseorangan atau badan usaha yang memiliki keahlian profesional di bidang pengawasan jasa pembangunan dari awal pelaksanaan Pekerjaan konstruksi sampai selesai. Pekerjaan Pengawasan Konstruksi Lapangan biasa disebut "Pengawasan Preventive" yaitu meminimalkan kesalahan yang ada di lapangan sehingga dapat mengakibatkan pembongkaran dan pengulangan pekerjaan yang tidak perlu karena kesalahan gambar ataupun mutu pekerjaan yang tidak memenuhi ketentuan.

### 2.7 Produk Perusahaan

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) adalah suatu fasilitas kredit yang diberikan oleh perbankan kepada para nasabah perorangan yang akan membeli atau memperbaiki rumah. Di Indonesia, saat ini dikenal ada 2 jenis KPR.

1. KPR Subsidi Yaitu suatu kredit yang diperuntukan kepada masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah dalam rangka memenuhi kebutuhan perumahan atau perbaikan rumah yang telah dimiliki. Bentuk subsidi yang diberikan berupa : Subsidi meringankan kredit dan subsidi menambah dana pembangunan atau perbaikan rumah. Kredit subsidi ini diatur tersendiri oleh Pemerintah, sehingga tidak setiap masyarakat yang mengajukan kredit dapat diberikan fasilitas ini.
2. KPR Non Subsidi Yaitu Suatu KPR yang diperuntukan bagi seluruh masyarakat. Ketentuan KPR ditetapkan oleh bank, sehingga penentuan

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

besarnya kredit maupun suku bunga dilakukan sesuai kebijakan bank yang bersangkutan.

3. KPR dengan prinsip syariah dengan sistem akad mudharabah ataupun wadhiah. Pengajuan KPR bank syariah tentunya dilakukan melalui bank syariah. Prinsip yang dijalankan oleh KPR syariah ini sesuai dengan prinsip syariat Islam

### **2.8 CSR ( *Corporate Social Responsibility* )**

CSR adalah suatu konsep bahwa organisasi, khususnya perusahaan adalah memiliki berbagai bentuk tanggung jawab terhadap seluruh pemangku kepentingannya, dan diantaranya adalah konsumen, karyawan, pemegang saham, komunitas dan lingkungan dalam segala aspek operasional perusahaan yang mencakup aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan. Kegiatan amal yang dilakukan di PT. Sarana Perumahan Mandiri yakni melakukan kegiatan membagikan rezeki sebulan sekali ke panti asuhan yang ada di Pekanbaru disamping itu juga perusahaan ini membuka Fasilitas umum yakni dibidang Pendidikan yaitu SD IT karena dinilai perumahan tahap III ini telah ramai dan agar masyarakat sekitar tidak bersekolah jauh lagi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB IV

### PENUTUP

#### 4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil Penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Kebijakan perusahaan dalam menganalisa lingkungan seperti lingkungan internal dan eksternal dapat membawa dampak baik untuk keberlangsungan hidup perusahaan. Kegiatan analisa ini dapat mengetahui pengaruh kinerja perusahaan baik faktor internal perusahaan seperti sumber daya manusia, Keuangan, Pelayanan, serta produk dan faktor eksternal yaitu Pemerintah, Konsumen dan Pesaing.
2. Strategi Pemasaran yang digunakan oleh PT.Sarana Perumahan Mandiri khususnya Perumahan Graha Nuansa damai dalam memasarkan produknya dan untuk meningkatkan penjualannya yaitu menggunakan strategi STP( Segmentasi, Targetting dan Positioning) strategi STP ini telah diterapkan oleh Perusahaan yang mengakibatkan mudahnya perusahaan dalam menentukan calon konsumen yang tepat
3. Strategi Pemasaran lainnya adalah Strategi bauran Pemasaran / *Marketing Mix* yang terdiri dari Strategi Produk, Strategi penentuan Harga, Strategi penentuan Lokasi dan strategi Promosi. Strategi ini juga telah diterapkan perusahaan dalam meningkatkan penjualannya. Perusahaan juga telah melaksanakan strategi ini untuk meningkatkan ketertarikan konsumen terhadap produk yang mereka jualkan.





**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah ditarik dari pembahasan sebelumnya, maka peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran STP dan Bauran Permasaran yang telah diterapkan oleh perusahaan sebaiknya harus ditingkatkan lagi realisasinya agar mendapat hasil yang baik untuk upaya peningkatan penjualan KPR serta harus mempertahankan strategi yang berhasil agar dapat meneruskan keberlangsungan hidup perusahaan
2. PT.Sarana Perumahan Mandiri harus lebih berinovasi lagi dalam melakukan promosi yang lebih menarik dan menghasilkan produk yang lebih berkualitas serta unggul dari pesaing.
3. Saran bagi penelitian selanjutnya, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai salah satu informasi yang dapat digunakan untuk meneruskan dan mengembangkan penelitian ini pada masa yang akan datang melalui penelitian yang lebih mendalam karena penelitian ini juga masih jauh dari kesempurnaan.

UIN SUSKA RIAU



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an, 2001, Yayasan Penyelenggara Penterjemah/Pentafsir Al-Quran.
- Arikunto, 2013. *Prosedur Penelitian Suatu Praktek*. Rineka Cipta. Jakarta
- Badan Pusat Statistik (BPS), <https://databoks.katadata.co.id>, 02/11/2019/10:56 WIB
- Firmansyah, M Anang. 2019. *Pemasaran Dasar Dan Konsep*. CV Penerbit Qiara Media. Jakarta
- Hasan, Ali. 2010. *Marketing*. PT. Buku Kita. Jakarta.
- Hery. 2019. *Manajemen Pemasaran*. PT. Gramedia. Jakarta
- Kottler, Phillip. 2016. *Marketing Management 15<sup>TH</sup> Edition New Jersey*. Person Education. Jakarta
- Kuncoro, Mudrajat, 2013. *Metode Riset untuk bisnis dan ekonomi*. Erlangga. Jakarta
- Manap, Abdul. 2016. *Revolusi Manajemen Pemasaran*. Mitra Wacana Media. Jakarta
- Raharjo, Tri Weda. 2019. *Penguatan Strategi Pemasaran dan Daya Saing UMKM Berbasis Kemitraan Desa Wisata*. CV Jakad Publishing. Surabaya
- Saleh, Muhammad Yusuf. 2019. *Konsep Dan Strategi Pemasaran*. CV. Sah Mulia. Makassar.
- Sexton, Don. 2009. *Marketing 101*. PT. Buana Ilmu Populer. Jakarta
- Suaedi, Fali. 2019. *Dinamika Manajemen Strategis Sektor Publik Di Era Perubahan*. Airlangga University Press. Jawa Timur
- Sudaryono. 2016. *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*. Andi Offset. Yogyakarta
- Sunyoto, Danang. 2013. *Manajemen Pemasaran*. CAPS. Jakarta
- Suryati, Lili. 2019. *Manajemen Pemasaran*. CV. Budi Utama. Yogyakarta
- Tjiptono, Fandy. 2016. *Pemasaran Esensi dan aplikasi*. Andi Offset. Yogyakarta
- Yunus, Eddy. 2016. *Manajemen Strategis*. CV ANDI OFFSET. Yogyakarta